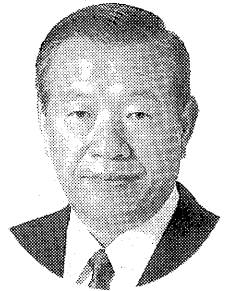
HOUSING TODAY 全建連 ２月号

〒160 東京都新宿区四谷３－９ 建設国保会館 TEL.03(3341)9521
編集人／社団法人 全国中小建築工事業団体連合会
発行人／中川 勝　発行所 有限会社全建連住宅サービス
一部 250円（直接予約購読料 1年分 3,000円 〒代含）

大工・工務店の飛躍をめざして、政策小委の設置など連盟機構の拡充を

木造住宅振興議員連盟会長・衆議院議員　野呂田芳成

■木議連会長の重責を痛感

全建連の福井晟会長にも参加をいただくなか、昨年末に開かれた木造住宅振興議員連盟役員会の席上、小渕恵三先生より会長という重責を私に委ねられました。

木造住宅振興議員連盟は、全建連の要請を受け1977年２月に設立され今日まで満20年の活動の歴史を持ちますが、この間、私も事務局長、会長代行として、活動させていただきました。これからは会長の役割を担うわけで、思いを新たに、大工・工務店の伸長と、木造住宅の振興に、全力で対処していきますので、皆様の、木造住宅振興議員連盟への一層の強力をお願いいたします。

■国民の木造住宅への期待に応える

わが国の住宅も多様化してきております。昨今、様々な工法や材料が開発されてきておりますが、国民の８割の方が家を建てるなら木造住宅がいいと希望するなど、木造住宅に対するニーズは非常に強いものがあります。

こうした国民のニーズに応えているのが、いうまでもなく全国の大工・工務店の皆さんであります。

木造住宅の振興は、こうした国民のニーズに添う一方、地域経済・文化の発展、地域固有の建築文化の継承、住まい手の方の健康の増進、環境保全の推進等々様々な意義をもつものであります。

しかしながら、輸入住宅の供給実績の急増に象徴されるような住宅市場での国際化の進展、高齢者対応住宅や高断熱住宅等多様化、高度化が進む消費者ニーズへの対応の必要性などを背景に近年の木造住宅及びその担い手である大工・工務店を取り巻く諸情勢は大きく変化してきております。

このような状況のなかで、大工・工務店は、これまで以上に積極的に活性化・近代化に取り組んでいくことが必要となってきており、このことから木造住宅振興議員連盟は、全建連の皆さんとの密接な連携のもと、大工・工務店への支援を通じた木造住宅の振興の推進に取り組んでいるところです。

私ども木造住宅振興議員連盟は議連陣容、機構の拡充をすすめ、今後とも木造住宅の振興、大工・工務店業界の飛躍に向けて、全力で対処していくことをお約束し、以下、木議連が運動対象においた平成９年度木造住宅振興関連施策の概要を報告することとします。

平成９年度 木造住宅振興関連施策の概要

一、住宅関連税制の拡充

住宅投資の促進により景気回復を一層の確実なものとするとともに、国民の居住水準の着実な向上を図るため以下の措置を講じる。

❶住宅取得促進税制適用期限の５年間の延長と限度額の引上げ

今年度から５年間にわたり、第１年目は180万円、第２年目は170万円、第３年目は160万円、第４年目からは現行の150万円と減税する。

❷住宅に係る登録免許税及び不動産取得税の軽減

登録免許税については、住宅用家屋の所有権に関する保存登記、移転登記等に関する各種登録免許税を、それぞれ現行の２分の１に引き下げる。さらに不動産取得税についても、新築住宅に係る不動産取得税の課税標準の控除額を改善（現行1,000万円を1,200万円に）するとともに、宅地等の取得が平成９年１月１日から平成11年12月31日までに行われた場合は、課税標準を価格の２分の１とする。

❸印紙税の引下げ

印紙税については、平成９年４月１日から平成11年３月31日までの間に作成される不動産譲渡契約書、及び工事請負契約書に係る印紙税は最高25％～最低10％引下げる。

二、予算の充実

⑴木造住宅総合対策事業の創設

❶目的

木造住宅の市場競争力の強化と中小住宅生産者の近代化を図る。

❷事業主体、補助率

㈠地方公共団体、住宅・都市整備公団、地域振興整備公団、住宅建築関係の全国レベルの公益法人
：直接補助　補助率（１／２）

㈡地方住宅供給公社、すまいづくりまちづくりセンター等の公益法人、住宅・建築関係の協同組合、第三セクター及び一定の民間事業者
：間接補助　補助率（１／３）

❸補助限度額

１事業主体当たり9,460千円

（２面へ）

（1面からつづく）

❹事業の例

(イ) 木造建築工事業に精通した中小企業診断士の把握・活用を通じた地域センター等における経営・技術指導体制の強化に対する助成

(ロ) 地域センター等の設計、積算業務の情報化、地域ネットワークの開発・整備に対する助成

(ハ) 地域の事業者団体、企業等が共同で推進する技能者育成・訓練施設等の整備に対する助成

(ニ) 建設省と林野庁とによるフォレストタウン（地域材等を積極的に活用した木造住宅団地）の整備

(ホ) 機械プレカットシステムの導入を通じた生産性の向上、品質管理の充実等を図る地域の事業者団体等による住宅生産高度化地域モデル事業の実施等

三、住宅金融公庫融資の拡充

❶貸付戸数

63万戸（前年度63万戸）

❷住宅金融公庫融資制度の総合的見直し

（イ）段階金利制度と財投資金の借入れ条件の見直し

（ロ）中古住宅及び住宅改良融資の金利体系の改善等

❸個人住宅に対する土地費融資の拡充

（3年間の時限措置）

（イ）土地の取得時期要件の緩和

：取得後2年以内→3年以内

（ロ）土地費融資の対象の拡大

：区画整理等による計画開発地等→三大都市圏の地域内でこれに準ずる土地を追加

❹融資額の見直し

基本融資額について、消費税率の引上げに対応して増額する。

：個人住宅（新築）

20万円／戸　引上げ

：住宅改良（増・改築）

10万円／戸　引上げ

四、木造公営住宅等の建設促進

(1) 公営住宅等建設戸数

木造公営住宅等について、引き続き、その建設を促進を図る。

：平成9年度公営住宅等建設戸数

83,000戸

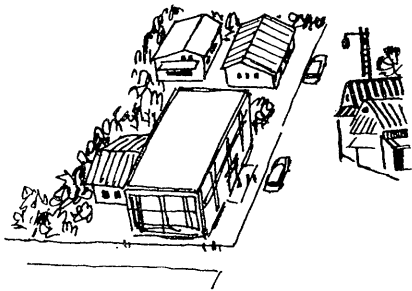
(2) 新しい木造住宅構法技術の開発

木造住宅の現場生産性の向上、施工精度の安定化、資材調達の合理化等を促進し、建設コストの低減を図るため、専門技能者による現場対応を容易にする標準化された新しい木造住宅構法技術の開発検討を平成9年度から3ヶ年スケジュールで行う。

(3) 木造住宅等の耐震診断・改良を促進するための体制整備

耐震性を確保した住宅の建設促進と、既存住宅の耐震性の向上を図るため、地方公共団体等が実施する耐震診断・改良を促進するための体制整備に要する費用にたいし補助を行う。

(4) 住宅完成保証導入のための体制整備の検討

住宅資金の早期交付を実現し、住宅用資材・部品の現金取引を拡大することにより、住宅建設コストの低減を推進し、消費者が安心して住宅を建設することを可能とするため、住宅完成保証制度導入のための体制整備について検討を行う。

職人の復権

◆「職人」という言葉には或る種の魅力的な響きがある。

そういえば、最近、マスメディアの中で、「職人」という言葉が目立ってきたような感じがする。

職人の社会的存在性が、改めて見直されてきたといえことかも知れない。

◆或る雑誌に、インタビュアーの草柳文恵さんが、橋本総理大臣に新春の抱負と決意を聞いている記事が載っている。

橋本「私は大学を出て、すぐ紡績会社に就職しましたが、私どもの頃には、モノづくりの現場に入るのがあこがれだったのです。

ところが今は、何か一段低いような言われ方をする。この風潮は変えなければならないと思います。

日本を支えてきたものは、モノづくりなんですね。」

◆橋本「もう一つは、職人の技術の維持です。日本のすそ野を支えてきた町工場がどんどん減ってきている。

同時に自分の技術を伝えて後継者がいない。出生率の低下もあるでしょうし、高学歴化で若いときから腕を磨こうという人たちが減ってしまったこともあるでしょう。

そういう部分を非常に心配しています。」

◆橋本「いろいろなやり方でわれわれは景気を回復させていくための手だては講じていきますけれども、ちょっと長い目で見たとき、やっぱりすそ野を支える職人集団というものを失ったら、われわれは力が発揮できない。そこを維持しょうと思うと3Kという言葉から退治しなければいけない。」

◆行政改革や財政改革、景気対策等々難問山積するなかで、一国の総理大臣ともなれば、いろいろな面に気配りしなければいけない。大変苦労の多い役割りだと思う。

しかし、すそ野を支えるものを大切にするという政策を、誠実に実行できる政治家が存在する間は、日本という国も、21世紀においても沈没するようなことはあるまいと思う。

◆本紙でもおなじみのハウジング・アナリストの松下寛光さんは、「わが国の建設職人」とか「アメリカの職人」とかいう表現をよく使う。

アメリカの職人といえば、森杲（もり・たかし）著「アメリカ職人の仕事史」に現代アメリカ工業会社に大きな影響を与えた万能の職人たちの歴史が、綿々とつづられている。

◆わが国においても、建築分野で、棟梁・職人の果した役割は極めて大きい。それは住宅だけではない。「西洋建築に最初にぶつかっていったのは、江戸時代以前からの伝統的建築技術を受けつぐ棟梁・職人たちであった」（職人たちの西洋建築——初田亨著）

◆ヨーロッパでは、職人の社会的評価が高い。

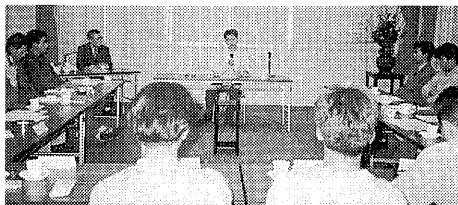
ルネサンスの古都フィレンツェには、今も脈々と手仕事の伝統が息づいているといわれる。

橋本総理は、わが国のすそ野を支える職人集団を失わないために、どんな手をうってくれるのであろうか。

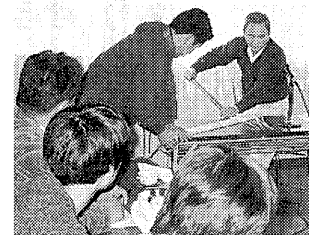
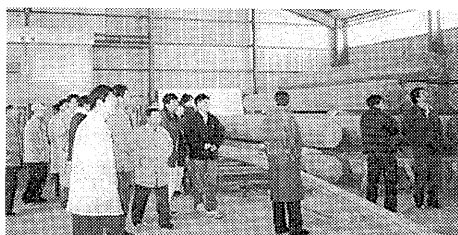
横綱の土俵で勝負する！

――第２回優秀職訓生スクーリング

▲活発な発言のあった全体討論

▲助言を得ながら進めたグループ討論

▲グループ討論のまとめを発表する水元さん

▲発表を聴取する参加者

▲部材加工の作業所にて

▲小川棟梁のヤリ鉋の実演

▲あと４～５年は自然乾燥させる再建用材

▲薬師寺前にて

１月２１日、近鉄奈良駅近くの「共済会館やまと」において第２回優秀職業訓練生スクーリングを開催した。

同スクーリングは、技術技能委員会（委員長：荒川副会長）が昨年３月に若年者の「考え」を若年者の「声」で聞く場を持ちたいという事で第１回を開催したもので、今回はその２回目。今回参加されたのは、全国の職訓校より８校、若年者対策に力を入れている２事業所の１０団体より１７名と、１回目の約２倍の参加者を得た。

まず荒川委員長より、参加者の生の声をこれからの全建連事業に反映させたいので忌憚のない発言を期待する旨の開校の挨拶があって始められた。

最初に記念講演として薬師寺西塔の復元などで宮大工の第一人者であった故西岡常一氏の愛弟子で、やはり我が国の宮大工棟梁の第一人者である小川三夫氏から「わたしの歩んできた道」と題したお話をいただいた。

棟梁が宮大工を志した動機から修行時代の師匠の指導のエピソード、建築手法が変化した時の話、道具の話などをお話しいただき、最後には師匠から口伝された話などを披露していただいた。また、話の途中で「ヤリ鉋」の実演もされ、参加者の注目を浴びた。

講演終了後、訓練生による「わたし達の理想とする建築職」と題する討論会に入った。（発言内容は近々会員団体等送付予定）

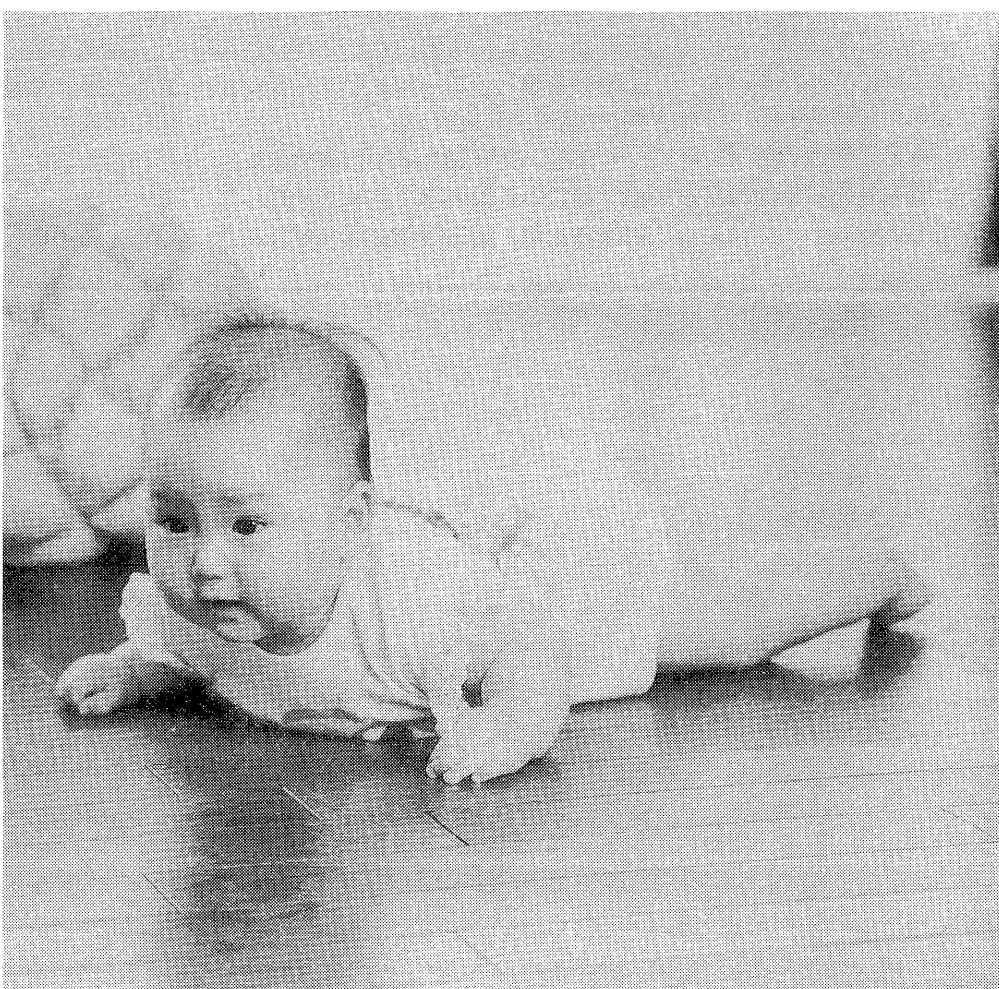
今回の討論会では、最後にグループ別討論会を取り入れ、参加者を３班に分けて「自分が社長だったら軸組み住宅をどうＰＲするか」というテーマでそれぞれ話し合ってもらった。このグループ別討論には、助言者として京都木造カレッジより石田良雄氏、桃井聖二氏が、伊勢職訓校より礒田耕吉氏が助言者として各グループに参加、木造軸組み住宅の違いについて助言された。グループ討論が終了して、各班の座長が発表し、スクリーングの初日日程が終了した。

スクーリング２日目は、前日の寒気団の影響か、雪化粧の古都の見学となった。付き添いの役員からは「前回の時も２日目は雪だったね。雪の京都、雪の奈良と２度も素晴らしい古都を見せてもらった。なかなか、見れないもんだよ」と同スクーリング事業にお誉め（？）の言葉をいただいた。

最初の見学先は薬師寺で、同寺の再建を請け負っている池田建設の石川所長より、西塔・東塔の違い、再建の苦労話、資材置場で自然乾燥している柱材の話、作業所での各部材の加工見学など２時間近くにわたって図面を参考にしながら詳細な説明をいただいた。

この後、鑑真和尚で有名な唐招提寺を見学、再建を目指している薬師寺の色彩やかな堂宇と当時の姿を残している唐招提寺の木調のみの堂宇のコントラストが脳裏に焼きついた。

参加者もそれぞれ感慨にふけったようで、雪の古都を想い出の１ページに加えたようである。

この優秀職訓生スクーリングの平成９年度の開催予定は、７月頃に繰り上げて実施の予定である。なお、第３回スクーリングからは、同時開催として職訓校運営者交流会議も行うこととした。関係役員の積極的なご参加を期待したい。

羅針盤 46

住宅を巡る諸問題の分析・検証

◇多摩地区の工務店と共存共栄を図り、オリジナル部品を開発

ハウジング・アナリスト 松下 寛光

〝地域密着〟を旗印にしている工務店は多い。工務店が地域に密着するように、建築資材の流通業者も地域密着に力を入れている。最近は卸売業者ではなく流通業者という言葉が使われることが多いが、流通業者と工務店は共存共栄にの関係にあるからだ。

流通業者の役割は取引先に工務店が必要な資材メーカーから仕入れて納入するわけである。それだけに、物を右から左に流すイメージが強い。確かに、そうした事業が中心ではあるが、今回紹介するＳ社は自分のところでオリジナルの部材や部品を開発して、取引先の工務店に納品する事業にも力を入れている。

見方によっては、流通業者でありながらメーカー的な機能を持った展開をしているユニークな会社である。

◇型にとらわれないユニークな展開

Ｓ社は東京の多摩地区の工務店約1000社と取引をしており、地域密着を貫いている。また、関連会社のＳサービスではリフォーム工事をメインにログハウス、屋根工事、ツーバイフォー住宅などの請負も手掛けている。さらに、ＮＴＴドコモの代理店、ペンション経営も行い、あまり型に捕われない事業展開を進めている。

Ｓ社のモットーは取引先にとって、「必要なものを必要なときに、必要なだけ、求められる価格で」納品するというものである。

Ｓ社に限らず、流通業者の多くは表現は違っても同じようなモットーを掲げている。こうしたなかで、同社が決定的に他の流通業者と異なるのは、冒頭で触れたように、扱い高の６割近くを同社オリジナルの部品を納品、販売しているという点である。

建築資材の流通業とオリジナル部品を結び付けることは、一見難しいように思えるのであるが、Ｓ社長の話を聞くと、実に多彩でユニークな展開が可能であることが分かる。

「今年から力を入れていこうと思っているものにアルミ製雨樋がありま す。この雨樋は世界有数のカナダのアルミメーカー「アルキャン・グループ」からアルミ板と加工機械を導入して樋を作ります。

もともと向こうの製品ですので輸入住宅をはじめとした洋風住宅に非常にマッチします。これまではカナダから製品を輸入して販売していました。そのうち、樋については簡単な加工機械で作ることができることが分かり、加工機械を導入しロール状のアルミ板を樋に加工していました。

しかし、たて樋や曲がり部分のエルボーについては製品を空輸で輸入していましたが、輸送費が結構大変なんです。そこで、約5000万円くらい投資して、たて樋、エルボーも加工できる機械を導入することにしたわけです」。

アルミ樋は従来塩ビ樋に比べて高級品というイメージが強かったが、同社ではこの加工機械の導入を機にローコスト化を図り塩ビ樋と変わらない価格で販売していく意向である。

現在、輸入住宅を供給している企業からの問い合わせが非常に多いという。このアルミ雨樋の大きな特徴は、ロール状のアルミ板を加工していくため、25ｍくらいまで継ぎ目なしで加工できる。そのためどんな長さの軒にも対応でき、規格品のような無駄が生じないメリットがある。

「この春から月200棟分くらいの販売を目指していく予定です。機械も導入したことですし、メーカー志向を強めてアルミ雨樋専門メーカーとしてやっていかなければならないという気持ちもあります。そうなると、将来的には販売代理店を募集して対応していかなければならないでしょうね」という。

地元の工務店とともに仕事をしているだけに、工務店がどのようなことに困っているのか、何を求めているのかを知っている。そうした問題を解決できるなら、工務店から歓迎されるしビジネスにもなるというわけだ。そのためには、積極的に外国に出かけてゆき、情報を仕入れ、地元の工務店が喜びそうな部品を探してくる。もちろん輸入するだけでなく国内で開発できるものはメーカーや加工工場と協力して対応もしている。

◇モルタル壁に石造りを演出

「ストーン・アート」という商品もユニークだ。外壁のデザインに煉瓦調や石積調が流行っている。これをモルタルで本物と変わらない加工をしてしまうというのがストーン・アートである。

「乾式工法のサイディングが流行りましたが、あまり多くなったため、住宅に個性がなくなってしまいました。そこで外壁に、石材やタイルを張って個性を出そうという傾向が強くなっています。そうした情況のなかで工務店は、何かそれほど費用がかからずに差別化できるものはないかと頭を悩ませていました。そうした悩みに応えられるのではないかと導入したのが、ストーン・アートです。

ストーン・アートは壁にモルタルを塗り、そのモルタルに直接石を積んだようなメジを付けたり、ブラッシで表面を掻き落として石肌をデザインします。その上に本物の石の粉を付着させるわけです。そうするとほぼ本物の石壁と変わらない外壁ができあがります。施工工程を含めて特許を取りました」。

このストーン・アートの特徴は外壁だけに限らず、モルタルさえ塗れるところがあれば、どこでも自由なデザインが可能である。また、役物などを必要としないので価格的にも安価だという。

ただ、より本物に近づけるにはアート感覚が求められる。石の粉の調合に真よって色合いや古びた感じが演出できるのであるが、センスがないと上手く演出できないからである。

これまでに実績では外壁だけでなく、内装の吹き抜け空間を全面〝石積み〟に演出したレストランが人気を呼んでいる施工例もあるという。

◇素人でも施工可能な画期的な基礎部材

これも輸入品で、今年から販売に力を入れていくものに、素人でも簡単に施工できる基礎部材がある。

アメリカのＡＦＭ社からの輸入したもので「ダイヤモンドスナップフォーム」という商品である。これは防蟻発泡ポリエチレン（幅１フィート、長さ８フィート）をプラスチック製の緊結具で基礎幅に合わせて両サイドに積み上げていく。

積み上げていく過程で鉄筋をセット。その後は隙間にコンクリートを流し込み、コンクリートが固まると完成というものである。

（５面へ）

(4面からつづく)

「この基礎部材は特別な技術がなくても施工できることと、鉄筋を結束しなくてもよい工夫がされていることです。それともうひとつ、発泡スチロールを用いた同様な基礎部材は他にもあるのですが、一般の発泡スチロールはシロアリに食われてしまい問題がある。

当社が扱っている商品は防蟻対策が施された発泡ポリエチレンなのでシロアリの心配がありません。そんな関係で、基礎ではないんですが、現在沖縄で建設されているエビの養殖場の現場に納めさせてもらいました。この養殖場は完成すると世界一の規模になるということです。

発泡スチロールですとシロアリのいない寒冷地でしか使うことができませんが、当社の商品は全国どこでも問題はありません」。

このほかにも、ホルムアルデヒドを含んでいないため環境にやさしく、安全ということで、アメリカでは注目されているという。この点に関しても同社でも大いにアピールしていく方針である。

一般の基礎だけでなく地下室の施工も短い工期で経済的に対応することができる。

「当社の蓼科の別荘の地下室にこの商品を使ってみたのですが、10m×10m、高さ2.4mの地下室です。この施工を大工1人と当社の社員3人の4人で3日で施工することができました。

熟練した型枠大工でなくても簡単に施工できるというのは大きいです。それに、プラスチックの緊結具に釘を打つことが可能ですから、直接プラスターボードを打ち付けることができます。

こうした合理性の追求はアメリカ人ならではの発想でしょうね」と、S社長は感心する。

S社は長年にわたって基礎資材を扱ってきただけあって、基礎に関する情報には敏感であるし、新しいものを導入しようという意欲も強い。例えば、日本の寒冷地では凍結深度を超えた深さの基礎を築かなければならないことになっている。

そうしなければ基礎が凍結で浮き上がってしまうからである。そのため北海道などでは1m以上も掘り下げなければならず、工事費も嵩む。

S社長の情報によると、アメリカでは基礎の外側の周辺に2mくらい発泡ポリスチレンを横にして埋めておく。そうすると地表の冷気が発泡ポリスチレンの断熱によって、それより下に浸透していかないという。

つまり、地中の浅いところで断熱しておけば、その下は凍結しないという考え方である。凍結しなければ当然深い基礎を施工する必要はないことになる。

「寒冷地で一度テストしてみようと思っています。しかし、難点は日本の場合敷地が狭いので、2mも基礎の周りに断熱材を敷く余裕がないということです」というが、郊外の敷地に余裕のある住宅であればチャレンジしてみる価値はありそうだ。

◇部品開発は常に前向きに取り組む

また、湿度対策についてももっと研究していく必要があるという。首都圏などでは冬場、室内が乾燥しすぎて喉をいためる人も多く、いかに健康的に加湿するかが問題になっている。

これについても、湿気をシャットアウトするため、床下にビニールシートを敷き込んで空気の流通を遮断するのではなく、自然のままの状態にして湿気をコントロールできないかという研究がアメリカで取り組まれているという。

「人間が快適に過ごすにはある一定量の湿度が必要です。ですが、高気密・高断熱施工が普及しはじめてから湿度の問題が重要になってきました。

省エネという観点からみると、高気密・高断熱は非常に有効ですが、人間中心に考えるともっと研究していかなければならないと思います」。

技術力にばかり頼らないで、自然との調和の中で快適性を保っていく住まいづくりは奥深いものがあり、さらなる追求が必要である。

S社は常に住宅業界で問題になっていることや課題になっている点に注目し、解決策を模索している。これはいけるという解決策が見つかれば、取引先の工務店に提案し使ってもらう。その工務店から使用後の意見を聞き改良を重ねていく。

こうした試行錯誤をくり返して完成度を高めていくわけである。これは工務店との共存共栄の理想的な姿ではないだろうか。

ポケット情報

公庫個人向け融資 2月19日～3月4日

住宅金融公庫は1月31日、平成8年度第4回目の個人向け融資の受付を、2月19日から3月4日までの10営業日間実施すると発表した。

融資予定戸数は、マイホーム新築融資、マンション購入融資、建売住宅購入融資、田園住宅融資で10万戸、リフォームローンで9千戸。

選定方法は、従来どおり受付日順の無抽選。

★

増加続ける建設業者数 1年間で5500社増

建設省の調査によると、全国で建設業許可を取得している業者数は、平成6年度末から7年度末までの1年間で5,514社も、増加していることがわかった。

平成7年度末時点で建設業法に基づく建設業許可を受けている業者は、全国で55万7,175社。平成2年度から6年連続で増え続けている。ただし、伸び率は6年度の1.6%増に比べて鈍化、1.0%増に留まった。建設省では、8年度以降も、伸び率こそ縮まるものの、依然として増加傾向が続くとみている。

上記数のうち、建設大臣許可を受けている業者は1万62社、あとは都道府県知事許可の業者で、東京都の業者が最も多く、5万3,026社。

連載⑰ 本物だけが生き残る…というけれど。

中小企業診断士 **植村　尚**

【前回まで】

4月から予定されている消費税5%へのアップを目前に住宅受注に陰りが見える。増税を見越して昨年続いた厳しい受注合戦のあおりは明らかだ。住宅だけで無くあらゆる設備投資や設備の修復も前倒しで行われた。特別減税の廃止が予定どおりに実施されれば今年の経営環境は決して明るくない。

7月に予定されている香港の主権返還、厳しさをを伝えられる北朝鮮、韓国の大規模スト、等アジアの情勢も目を離せない。工務店経営は昨年よりも厳しくなると予想される。でも、建設省の「木造住宅総合対策事業」の実施、全建連の近代化促進法への取り組み、等期待される明るい話題もある。

ともあれニセモノの淘汰に加速度が加わる年、「天地自然の法則」は粛々と進む年であることには変わりは無い。

◇　◇

19.「いま立ち上がる住宅革命」

元日本2×4建築協会副会長の熊田忠夫氏が表題の著書を発刊されました(ダイヤモンド社)。日本の2×4工法住宅のパイオニアの一人であり、阪神大震災を自ら体験され、復興に全力を注いでおられる好漢の著書です。

氏は1級建築士であり、生涯を工務店経営に貫いて来られました。その経験と神戸の無残な被害状況を目の当たりにしての叫びは一読に値します。〝天災なら天をうらめば良い。しかし、その惨状のほとんどは「人災」であった。マグニチュード7.2の地震そのものはたしかに天災である。しかし、犠牲者6,308人、重軽傷者4万人、家屋の全半壊40万戸という前代未聞の大被害は、明らかにそれ以外の要因によるものである〟と住宅行政や業界の持つ多くの問題点を指摘しておられます。大地震による死者の数が多くなるのは途上国型と憂える氏の意見に賛成です。

世論調査で国民の7割は木造住宅に住みたい、の結果が出ている事を在来工法木造住宅の関係者から良く聞きます。国民の望む木造住宅と現在建てられている木造住宅が果して同じか、も含めて考える機会を与える本として推薦します。私は個人的にも氏を良く存じあげていますので、氏がこの本を執筆された思いと住まい生活の幸せへの思いとが理解できます。

20.徹底的な地元深耕作戦を!

東京都目黒区の㈱内藤工務店さんにお邪魔して来ました。社長の内藤宇一氏は昭和2年生まれ、おだやかなお人柄ですが近代化された棟梁の凄味を感じます。昭和29年生まれの長男一雄氏を専務取締役に、社長の経営方針に共鳴して名門大企業を脱サラした小泉賢一1級建築士を技術の最高責任者に、と世代交代への両輪が動きつつあります。

1)80%は住宅、そのまた80%は木造戸建て住宅の建築内容になっています。

東京での木造住宅建築率は28.7%(平成6年度新設着工住宅)ですから当社の木造住宅へのこだわりが分かります。また、殆どのお施主さんは過去のお客さんと紹介客です。会社のある目黒区は大田区・世田谷区と並んで高級住宅地として有名。立地条件は恵まれていますがそれだけに大手他の殴り込みも多く厳しい市場でもあります。

2)建築現場は遠くても車で1~1.5時間とのこと、地元に精力が注がれています。

遠くは友人から頼まれてといった特殊な場合との事ですが、これからのお守りを考えれば1.5時間も遠すぎ時間のムダが不安です。

(世帯数)	(面積)	(半径1km世帯)
116,556	14.7Km²	24,896

・世帯数:住民基本台帳 ('95年)
・面積:建設省国地図資料課 ('94年)

これが目黒区の素顔です。建設省の「住宅需要実態調査」(平成5年)によれば住宅に不満を持つ人は48.4%です。賃貸住宅に住む人も含めてお店を中心にして半径1kmの円内に機会あれば、事情が許せば家に手を入れたいのお客さんが12千世帯ある計算です。地元の外に手を伸ばす余裕は無い筈、それ以外に大手に勝ち、生き残る方策も無い筈です。

(※全国の同様の計算を見て下さい)

3)建築現場は展示場

現場見学会を年に6棟平均で実施、特に新規のお施主さんを案内しているとの事。それも基礎工事、棟上げ等完成してしまえば隠れてしまう段階での見学会です。お化粧された大手の総合展示場を見るより親切であり、これこそ工務店の展示場です。更に建築現場の整理整頓、マナー等に細かい心配りを心掛けておら

(7面へ)

（６面からつづく）
れます。近隣の住民は毎日現場を見ておられる訳ですから無言のＰＲ活動にもなっています。

４）お客さんも世代交替

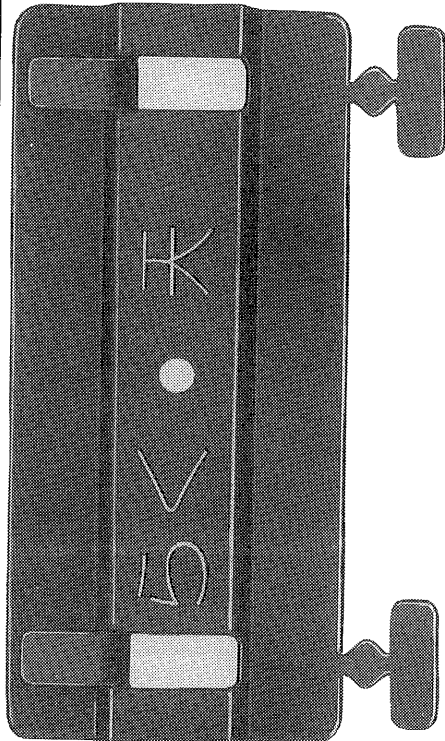
内藤さんのお客さんは創業以来40年間で少なく見ても1,000軒は下りません。改めてお客さんとの御縁を結び直そうと社長がこつこつと訪問を続けておられます。専務は先方の次世代の方と懇意になるようにと心掛けておられるそうです。感覚も生活習慣も変わりつつある今日、若い世代と仲良くなることにより、新しい提案のネタは幾らでも拾えます。

内藤さんも決して安閑とした毎日ではありません。悩みや苦しみは皆さんと同じです。でも、今の姿勢を維持し努力が続けば未来は明るいと私は信じます。また「本物」に出会いました。

潜在需要の予測メモ

	世帯数（千）	可住地面積 ㎢	１㎢世帯数	半径２㎞世帯数	住宅困窮世帯	持ち家率 59,8 ×戸建て木造住宅 59,2×68,1＝24,1％ 住宅困窮世帯
全国	44,236	112,878	392	4,924	2,432	586
北海道	2,254	20,626	109	1,369	676	163
青森	506	3,023	167	2,098	1,036	250
岩手	453	3,470	131	1,645	813	196
宮城	758	2,874	264	3,316	1,638	395
秋田	383	2,882	133	1,670	825	199
山形	358	2,665	134	1,683	831	200
福島	651	3,900	167	2,098	1,036	250
茨城	921	3,684	250	3,140	1,551	374
栃木	621	2,684	231	2,901	1,433	345
群馬	639	2,118	302	3,793	1,874	452
埼玉	2,278	2,329	978	12,284	6,068	1,462
千葉	2,025	3,294	615	7,724	3,817	920
東京	5,040	1,311	3,844	48,281	23,851	5,748
神奈川	3,114	1,369	2,275	28,574	14,116	3,402
新潟	739	4,241	174	2,185	1,080	260
富山	332	1,703	195	2,449	1,210	292
石川	374	1,324	282	3,542	1,750	422
福井	240	973	247	3,102	1,533	369
山梨	286	853	335	4,208	2,079	501
長野	696	3,080	226	2,839	1,402	338
岐阜	632	1,851	341	4,283	2,116	510
静岡	1,199	2,483	483	6,066	2,997	722
愛知	2,302	2,724	845	10,613	5,243	1,264
三重	599	1,804	332	4,170	2,060	496
滋賀	386	1,198	322	4,044	1,998	482
京都	944	1,058	892	11,204	5,535	1,334
大阪	3,262	1,217	2,680	33,661	16,628	4,007
兵庫	1,930	2,479	779	9,784	4,833	1,165
奈良	467	757	617	7,750	3,828	923
和歌山	379	976	388	4,873	2,407	580
鳥取	196	829	236	2,964	1,464	353
島根	249	1,216	205	2,575	1,272	307
岡山	664	2,028	327	4,107	2,029	489
広島	1,064	2,102	506	6,355	3,140	757
山口	577	1,620	356	4,471	2,209	532
徳島	280	874	320	4,019	1,985	478
香川	354	922	384	4,823	2,383	575
愛媛	555	1,591	349	4,383	2,165	522
高知	318	1,035	307	3,856	1,905	459
福岡	1,776	2,587	687	8,629	4,263	1,114
佐賀	270	1,293	289	3,630	1,793	432
長崎	550	1,612	341	4,283	2,116	510
熊本	625	2,555	245	3,077	1,520	366
大分	440	1,676	263	3,303	1,632	393
宮崎	430	1,682	256	3,215	1,588	383
鹿児島	702	3,028	232	2,914	1,439	347
沖縄	415	1,099	378	4,748	2,345	—

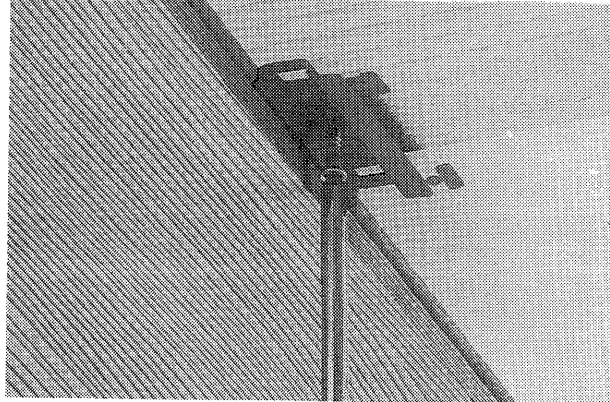
世帯数：'95/3/31　「住民基本台帳人口要覧」自治省行政局

可住地面積：総面積－（林野面積＋主要湖沼面積）

総面積：'94　「全国都道府県市区町村別面積調」建設省国土地理院

林野面積：'90　「林野面積統計」農林水産省

湖沼面積：'87　「1987年度土地利用現況調査」国土庁

住宅困窮世帯：「平成５年住宅需要調査」建設省　"住宅に対して不満　49,4％"

総務庁統計局 Ｈ５「住宅統計調査」

健康保険適用除外
承認申請手続きは、今年3月末までに！

＜未申請の事業主の方は至急「健康保険適用除外」の承認を受けてください＞

◇全国建設工事業国民健康保険組合（以下、「建設国保」という。）に加入している、すべての法人の事業所と常時5人以上の者を使用している個人事業所（以下、「該当事業所」という。）は、政府管掌健康保険と厚生年金保険への加入が義務づけられていますが、健康保険については「健康保険適用除外承認申請」の手続きを行うことによって、健康保険の適用が除外され、このまま建設国保の資格を継続することができます。ただし、厚生年金保険への加入は義務づけられています。

＜「健康保険適用除外」は国保の特例措置です＞

◇この健康保険適用除外は、建設国保に加入している皆さん方のために、資格を現状のまま継続できるように、国に強く働きかけ、特例として認められた措置であります。現在、建設国保に加入していれば、適用除外の承認を受けることができますので、早急に、該当事業所は、この手続きを行ってください。

＜早いうちに承認申請手続きを＞

◇現在、社会保険事務所では、建設国保のような国保組合に加入している該当事業所の実態調査を行っており、皆さんの事業所が調査対象となった場合は、その時点で、否応なく、健康保険と厚生年金保険に強制適用され、今年4月以降ではこの特例措置が認められず、国保組合の資格を継続することができなくなることがあります。

＜経営の安定のために＞

◇健康保険適用除外と厚生年金保険加入はセットになっていますが、いまや、厚生年金保険への加入は、事業所の安定、とくに若年層を定着させ、経営基盤の維持・発展を図っていくための重要な要件であります。

＜建設国保を脱退すれば負担が増加します＞

◇該当事業所が、この健康保険適用除外を免れるため、建設国保を脱退して市町村国保に加入しても、市町村国保には適用除外の特例措置がないので、調査されれば、結果として健康保険と厚生年金保険に加入させられ、保険料の負担が増加することになります。

＜加入の促進を行っています＞

◇現在、市町村国保に加入している該当事業所は、そのままではいずれ健康保険と厚生年金保険が強制適用されることになりますので、いまのうちに建設国保に加入して、健康保険適用除外の承認を受けてください。

＜建設国保の「加入資格証明」を受けてから承認申請手続きをしてください＞

◇「健康保険適用除外承認申請」の手続きは、所轄の社会保険事務所で行っていますが、承認申請用紙は、皆さんが所属している建設国保の支部に用意してありますので、かならず、支部で当国保組合の加入資格証明を受けてから、社会保険事務所に手続きをしてください。

◇適用除外手続きをするためには、所轄の社会保険事務所に健康保険・厚生年金保険適用事業所としての新規適用届を行う必要があります。

◇この新規適用届を行う際には、必ず、『現在、国保組合に加入しているので、健康保険の適用除外手続きを行う旨』を申し出てください。

＜社会保険事務所で手続きに必要な書類は、次のとおりです＞

【提出する書類】

(1)健康保険適用除外承認申請書
　この申請書の様式の内容は、5枚セットで次のとおり綴られています。
　① 健康保険被保険者適用除外承認申請書（正）
　② 健康保険被保険者適用除外承認証（副）
　③ 厚生年金保険被保険者資格取得届（正）
　④ 厚生年金保険被保険者資格取得届（進達用）
　⑤ 厚生年金保険被保険者資格取得確認および標準報酬決定通知書（副）

(2)新規適用届
　事業所が新規に健康保険・厚生年金保険に加入するための届書

(3)新規適用事業所現況書
　事業所の現況および事業実態等の届書

(4)口座振替依頼書
　あらかじめ金融機関の確認印を受けたもの

(5)法人登記簿謄本
　交付後3ヶ月以内のもの

「注1」適用除外手続きの申請用紙は、皆さんが所属している建設国保の支部に用意してありますので、この申請書の中の、国保組合の加入資格証明欄に、支部で当国保組合の加入資格証明を受けてから、社会保険事務所で手続きを行ってください。

「注2」(2)(3)(4)の所定用紙は、所轄の社会保険事務所に備え付けてあります。

【提示する書類】

(1)出勤簿またはタイムカード
(2)労働者名簿
　労働者の履歴が記載されているもの
(3)賃金台帳または給与支払い明細のわかるもの
(4)源泉所得税の領収書
　最近3ヶ月のもの

【必要に応じて提出または提示する書類】

(1)財産目録
(2)給与規程
(3)就業規制
(4)会計帳簿
(5)決算書

◇社会保険事務所によっては、事務取り扱いが若干異なることがありますので、事前に所轄の社会保険事務所へよく確認したうえで手続きを行ってください。

◇なお、くわしい内容や手続きについては、早急に、皆さんが所轄する建設国保の支部または出張所へお問い合わせください。

全国建設工事業国民健康保険組合

PL法関係の相談の現況
――「住宅部品PLセンター危害情報受付概要」から

平成8年11月

受付件数　　( )内は%

分類	96.11	PL法施行後 95.7～96.11	PLセンター設立以来 94.9～96.11
身体被害	6(12.5)	73(9.5)	84(6.6)
財物被害	4(8.3)	50(6.5)	71(5.6)
住宅部品のクレーム	11(22.9)	133(17.3)	199(15.7)
住宅に関するクレーム	17(35.4)	213(27.7)	298(23.6)
知見相談*1	9(18.8)	215(28.0)	361(28.6)
一般相談*2	1(2.1)	84(11.0)	251(19.9)
計	48	768	1264

*1 取扱説明書、警告表示等のチェック依頼／PL法等に対する知見相談

*2 センターの概要等の問い合わせ

ＰＬセンターに寄せられた相談件数は、94年9月の設立以来、96年11月末日現在で1264件に達した。その内、ＰＬ法施行後の相談件数は768件である。身体被害の6件は、すべて化学物質によると推定される頭痛や吐き気といった相談であり、財物被害の4件中3件は、24時間風呂装置に関する相談であった。また、住宅の瑕疵・施工不良による相談も全体の35％と相変わらず多かった。

相談事例の主な内容

(但し、11／1～11／30)

◆身体被害

①95年3月に借上社宅に入居したが、入居当初から臭いがきつく喉が痛い。どうしたらよいか。

(回答) 同じ社宅に入っている方などにも様子を聞き、当面窓の開放、換気に留意しつつ、測定機関に連絡をしてホルムアルデヒド濃度を測定して下さい。また管理組合や管理会社に連絡を取ることも必要。

②94年に新築に入居したが、瑕疵箇所が多く、住みはじめてから2年半も経つのに未だに壁紙等の張り替えを行っている状況。この間に娘のアトピー性皮膚炎の症状が悪化してきて、学校を休むまでになってしまった。原因としては、接着剤中に含まれる物質に原因があるのではないかと思われる。どうしたらよいか。

(回答) アトピー性皮膚炎の悪化の原因が現段階では特定できないので、ホルムアルデヒドによる症状かどうか診察してくれるところ（兵庫医大病院）で診てもらうことが必要。同時にハウスメーカーに室内のホルムアルデヒド濃度の測定を依頼し、原因が特定できれば医師の診断書等の資料を送ってほしい。

◆財物被害

①86年に設置した人工大理石浴槽に、96年7月に24時間風呂装置を取り付けたところ、取り付け前に少しザラザラしていた浴槽がさらにひどくなり、落ち着いて入る状態ではなくなってきた。風呂装置を買ったとき、その販売員に「浴槽が少しザラザラしているけれども、とれるか」と聞いたら、「とれるかもしれません」と言ったので安心していたのに、まるっきり反対なことになってしまって驚いている。

(回答) 10年使用した浴槽に、しかも、ザラザラ現象が生じているのにもかかわらず、風呂装置を売った販売員は常識に欠けており、メーカーの対応によっては当センターがメーカーに連絡を取ります。

◆住宅部品のクレーム

①輸入住宅を建てたばかりだが、ガスコンロが不完全燃焼をする。プロパンガス供給業者に見てもらったところ、「ノズルの規格が違うので交換しないと危険です」と言われた。住宅メーカーは大丈夫と答えているが、今後どうしたらよいか。なお、この住宅メーカーは輸入住宅メーカーの業界団体には加入していない。また、ガスコンロの取扱説明書はない。

(回答) 少なくとも95年7月のＰＬ法施行後にあって、ガスコンロのような燃焼器具で取扱説明書が用意されていないのは大きな問題であるし、危険が予見されるのであればなおさらである。住宅メーカーに文書等で申し出、対応を求めるべきである。住宅メーカーが対応しないようであれば、当センターでも対応するし、所管官庁にも連絡することが必要になる。

②95年5月に近くの大工さんに住宅を建ててもらい入居したが、直後に畳から虫が出てきた。それも大量に。保健所で検査してもらったところ草につく虫とのことであった（湿疹）。その後、2ケ月ほど畳のない生活を強いられたが、結局、新しい畳を入れることとなり、2割弱自己負担となった。自己負担が適正であったのか疑問である。

(回答) 畳メーカーの責任と推定可能であり、在庫管理等が適正でなかった可能性が高く、畳メーカーが負担すべきであるので、その旨を申し出られたい。申し出に応じないようであれば、当センターでも連絡を取る。

③86年3月にマンションに入居したが、最近バスユニットの壁面に腐食のため穴があいたことを発見、96年10月半ばにメーカーに連絡するとともにマンションの管理組合を通して売り主に申し入れた。メーカーは10月20日に来て写真を撮り、調査を行ったが11月11日に再度来たときに本件は有料となるということで補修見積もりを置いていった。納得できない。また、売り主も有料だと言ってきた。

(回答) 設備機器等の耐用期間は良好なメンテナンスを条件に設定しているのが通例であるが、売り主側が発行している「しおり」やアフターサービス基準を照合して、無料補修期間を過ぎていれば、通常、有償補修となる。

◆住宅に関するクレーム

①95年11月に住宅を建てたが、リビングルームの中央部の柱寸法が足らず、梁との間の10cmほどの所に木を埋め込んで処理した。そのことを入居して2ケ月ほどしてから気づいた。今年に入ってから交渉しているが、住宅メーカーは構造上の問題はないからと25万円程度の損害賠償額を提示している。一般的にはどのくらいか、個人的には不満だ。特に美観上問題である。

(回答) 契約上の瑕疵に相当するが、構造上の問題がなく補修が困難ならば、損害賠償交渉しかない。基準はなきに等しいので弁護士会に相談を。

②95年9月にマンションを購入したが、96年8月に天井板（8枚の内の3枚）が落ちてきた。幸いケガはなかったが、修復を申し出て1ケ月ほどしてから販売会社が来て、天井板の仮止めを行っただけで帰っていった。「ケガをしたらちゃんと直します」等ととんでもないことを言う。

(回答) 詳細図面を求めるとともに、天井板の落下原因、天井裏の調査を販売会社に依頼して下さい。詳細図面により天井板メーカーやその連絡先がわかれば当センターで連絡を取る。

◆知見相談

①最近、反農薬グループからシロアリ駆除剤に関するアンケート調査の依頼が来た。どんな対応をすればよいか。

(回答) 調査対象、目的、結果の発表方法について確認の上、問題がなければ対応すべきものと思う。住宅にかかわる薬剤、化学製品成分については、社会的にも関心事となり、何らかの対策を立てる必要があるので、調査結果の扱いさえ問題がなければ回答しても良いのではないか。

(10面へ)

(9面からつづく)

②当社製の瓦が9月の台風時に吹き飛んで隣家の乗用車を傷つけ20万円の補修請求を受けているとの申し出があった。調べたら瓦の施工上の手抜きが原因であると推定できるが、施工業者はすでに倒産している。なお、当社の施工説明書では十分施工上の注意を与えているが、被害者はメーカーにも責任があるとして補修費を払えと言ってきている。なお、瓦の取り換え費用の内、材料費はメーカーが持つことにした。

(回答) 工事を請け負った元請の工務店と交渉すべき筋合いのものです。瓦を製造、供給するメーカーとして法律上の責任はないことを十分理解してもらうことが必要であり、被害者が納得しないようならばPLセンターを紹介してもらって結構。

問い合せ先
(財) ベターリビング・住宅部品PLセンター
TEL：03−5211−0567。

BL紹介シリーズ

玄関ドアA型両面フラッシュ戸長寿対応ドア認定される

(財)ベターリビング

健常者にとって住みやすく、また、健常者が加齢等によって身体機能の低下や障害が生じた場合にも基本的にそのまま住み続けることができるような住宅の設計について策定された、長寿社会対応住宅設計指針（平成7年6月23日建設省住備発第63号局長通知）に対応する仕様を持った「長寿対応ドア」が認定されました。

出入りの有効幅員は車椅子が使用できる寸法で、車椅子が余裕もって通過できるよう閉鎖時間の調整が行えるドア・クローザにも対応しています。

指針では、くつずりと外部フロアに生じる段差は20㎜以下として玄関土間に生じる段差は5㎜以下としています。

扉の開き力は、31N・m（3kgf・m）以下で容易に開扉でき、レバーハンドルは、握りやすく、力をかけやすい形状であり、開閉時ドア枠等に手が当たらないよう、取り付け位置が配慮されております。

◇認定部品の特長

スチール製集合住宅用のBL規格型玄関ドアA型両面フラッシュ戸に長寿対応の仕様を付加したもので、扉寸法は、850（W）×2000（H）としているものが普通です。

ドア・クローザは、車椅子の通過が余裕をもって行えるよう、閉鎖時間の調整が行える、ディレードアクション機能付きの仕様（BL認定部品Ⅱ−D型）のものが使用できます。

錠前に取り付くレバーハンドルは、BL認定の、握りやすい様に配慮した、大型のレバーハンドルが使用されます。

今後は鍵の差込やすさに配慮したスリ鉢形状のシリンダーに表裏の無いリバーシブルキーを用い、摑みやすい大型のサムターンを取り付けた錠前も認定されます。

※Ⅱ−D型ドア・クローザ：
従来のⅡ型の仕様より開閉力を低減し、ディレードアクション機能（遅閉扉機構）を採用したものです。

※ディレードアクション：
扉を十分開放したあと、一定の範囲扉の閉扉速度を遅くして、比較的長い時間玄関出入りの為の通行有効幅を確保する機能で、高齢者や車椅子使用者の通行が余裕をもって行えるように配慮したものです。

問い合せ先：当財団 開発本部建築第二課TEL 03-5211-0582

長寿対応ドア認定一覧表

認定番号	申請企業名	名　称	長寿対応型の型式	価　格
SD 0195	近畿工業(株)	きんき両面フラッシュドア	KD80A、KD81A	47,100
SD 0395	コスモ工業(株)	コスモの玄関ドア	BLFD−C	47,100
SD 0495	三協アルミニウム工業(株)	三協アルミの玄関ドア	BLFD−S	47,100
SD 0595	三和シヤッター工業(株)	BL玄関ドア	BL−AFW、BL−YAW−G	46,860
SD 0695	新日軽(株)	新日軽の玄関ドア	BLFD−N	47,100
SD 0795	立山アルミニウム工業(株)	立山アルミの玄関ドア	BLFD−A	47,100
SD 0895	トステム(株)	トステムの玄関ドア	BLFD	47,100
SD 0995	日本フネン(株)	FU防火ドア	スタンダード（101V1）	47,200
SD 1095	不二サッシ(株)	不二サッシの玄関ドア	BLFD−F	47,100
SD 1195	文化シヤッター(株)	軽量鋼板ドアPD	PDK80A、PDK81A	47,100
SD 1295	輸送機工業(株)	輸送機の玄関ドア	H553、ATRHW−F、ATRW−W	46,860
SD 0196	YKKアーキテクチュラルプロダクツ（株）	玄関ドア	プレーンOBL−FL［2UDBL−PAO−FL（8519)］	47,100

新刊

◆高齢者の住まいづくりに

「長寿社会対応設計マニュアル」

財団法人高齢者住宅財団では、建設省住宅整備課の監修を受けて、最近注目を集めている長寿社会対応型の住宅設計マニュアルを発行した。

同書は、真近に迫った超高齢社会にそなえ、それに対応する住宅が備えているべき基本的仕様についての指標を解説している一冊である。戸建編と集合住宅編の二分冊で構成されている。

戸建て編を目次で紹介すると次のようになる。

- 第1章　長寿社会の住まいについて
- 第2章　長寿社会対応住宅設計指針
- 第3章　設計マニュアルの見方使方
- 第4章　共通事項設計マニュアル
  ①部屋のつながり②段差③手すり〜
- 第5章　空間設計マニュアル
  ①アプローチなど②バルコニーなど
- ③玄関など〜

〔定　価〕 各3,000円（税込み）
※全建連会員価格は、2,700円。
※送料は無料。
〔お申し込み〕
- 全建連または所属組合

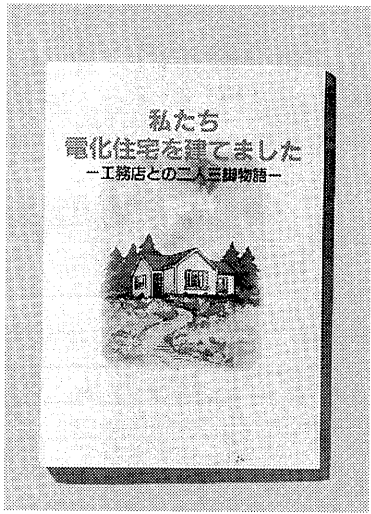
★

◆電化住宅で新築・建替えしたい！
そんな建て主におすすめの本

「私たち電化住宅を建てました――工務店との二人三脚物語――」

＜広島県工務店協会が編集協力＞

21世紀の住宅――それが、「安全」「便利」「クリーン」を実現する電化住宅といわれる。

本書は、「うちも電化住宅を新築・増改築したい」という方のために、広島県工務店協会の協力によりわかりやすく編集された手引き書。これから電化住宅を建てようとする家族を主人公に、プランニングから完成まで、プロセスの順を追って紹介。随所に工務店からの専門的アドバイスも盛り込み、わかりやすくまとめている。

また、実際に電化住宅を新築・増改築されたご家族の方々に、暮らしてみて実感した電化住宅の良さが生の声でつづられている。これから電化住宅をお考えの方に参考になること間違いなし！

その他、付録として電化住宅を建てる際に利用できる公的融資などの情報も掲載。電化住宅を建てたい人の必読書!!

◇編集・発行：ガリバープロダクツ
B6版　定価1500円（税込み）

姉妹書：『わかりやすい高齢者住宅の本』

わかりやすさを徹底追求!!これから高齢者住宅を考える人の入門書。うちの高齢者住宅は、こんな工夫をしたんですよ――実際に高齢者住宅を新築、増改築したご家族のそんな声を直撃取材。建築のきっかけから工程、住み心地までを一挙に紹介している。

◇編集・発行：ガリバープロダクツ
B6版　定価1500円（税込み）

◆有名書店にて販売
◆問合せ・お申込みは――〒730広島市中区新天地2−4有楽ビル
(株)ガリバープロダクツ出版部
☎082(240)0768(代)
FAX082(248)7565
広島県工務店協会事務局でも取次
電話082(254)0388
FAX082(254)0390

月刊住宅誌

「ニューハウス」
1997年3月号
2月8日全国主要書店発売
A4判変形 定価980円(税込)

<主な内容>
☆住宅実例／マネしたい！見せる収納、仕まう収納、使う収納「アイディア収納ある家」
☆家づくり講座／実例で見る機能的な造り付け収納
★住宅実例／採光・通風・眺望よし！暮らしが変わる「魅力の3階建て住宅」
★家づくり講座／3階建てで広く暮らす基礎知識
☆住宅実例／市街地・密集地の住まい
◇暮らしやすい動線を考えた住宅間取り集
◇得する住宅設備の選び方「キッチンパネル」
◇最新システムキッチンカタロダ
◇小林祥晃の家相クリニック
◇住宅と門塀・庭の無料設計室
◎別冊付録／公庫融資に役立つ基本間取り60

ポケット情報

災害復興住宅に輸入住宅を導入

——淡路島

兵庫県の津名町（淡路島）は、2年前の阪神大震災で、震源地に近かったこともあって、大きな被害を受け、今なお400人が町内の仮設住宅で暮らしているという。

津名町では、家を失った人たちのための災害復興住宅に初めて輸入住宅を導入した。

輸入住宅は、木造2階建ての7棟、20戸分で、すべてツーバイフォー住宅だ。

アメリカの大工さん28人によって昨年10月に着工、本年2月末には完成するとのことだ。

これを機に、輸入住宅は、さらに広がりをみせそうだ。（1月25日付け毎日新聞）

1000の言葉

自然の色

インテリア・コーディネーター 野口 潤子

友人からカラーコーディネートの本を教えてほしいと頼まれた。いざ紹介しようと思うと、適切なものが見当たらない。気にかけながらも時間だけが過ぎた。

資格試験にもカラーコーディネーターが生まれ、必要とする分野が増えてきている。そのせいか書店のコーナーにも、入門編にはじまり応用編の本がたくさん並んでいるのだが、すぐに役立ちそうな実用書となると決めかねた。

なによりも色彩の本だけに、ひと色ごとの美しさ、あるいは組合せのバリエーションから生まれる限りない可能性が読み手に伝わってくるものであってほしいと思ってしまう。

インテリアのエッセー「住まい方は、生き方」の中に、ぴったり符号する文章をみつけた。『完成度の高い色合わせは好きな花を観察して』という小見出しで、実にわかりやすく書いてある。花びらの微妙な色のグラデーションや触れてみてわかるビロードのような感触まで、素材による色の見え方の変化をダイレクトに知ることが出来るのというものだ。

日頃から草花を愛で、楽しみながら育てている友人に、これほど身近なテキストはないと言えた。

…その花一本の色で、ひと部屋をカラー・マッチングするテクニックを身につけることは、色に強くなる一番の近道でもある…といった文章だけの説明だが、色見本や写真はなくとも十分に理解してもらえるという気がした。

確かに、自然の植物の色はバランスが取れている。熱帯植物の鮮やかで大胆な色使いでさえ、見事な調和はアートのようだ。

それぞれの色は強烈に主張し合っているのに、色の配分は絶妙な均衡で保たれている。これらが漠然と生み出される筈はない。

素直な気持ちで、全知全能の神の創り給いしもの、と思えてくる。

美しい自然のありさまに感動し、その姿をいつまでもとどめようとして絵画が生まれたのではないだろうか。

早春の木々の芽吹きは、山肌を淡いみどりに染め、今はあまり見られなくなったれんげ畑の景色も、記憶の底で風にゆれている。

四季の彩り、自然の衣がえで季節の移り変わりを知った昔のひとたちが、日々のくらしの中で口にする豊かな美しい色。朝に夕に眺めながら、励まされていたのかもしれない。

人間が考えだしたと思っている色の魔術は、実はすでに自然の中にあるものの模倣に過ぎなくて、気付かずにいただけなのだとわかってくる。

◇ ◇

この「考え方」は，平成９年４月１日からの消費税率の引上げ及び地方消費税の導入に伴う消費税等の転嫁に関する公正取引委員会の「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（独占禁止法）」及び関係法令の運用についての考え方を明確化したものであり，消費税等の転嫁のために，事業者又は事業者団体が，どのような行為を独占禁止法に違反することなく行えるか等を分かりやすく示すこと等によって，独占禁止法違反行為の未然防止を図るとともに，消費税等の適正かつ円滑な転嫁に役立てることを目的としています

第１　消費税率の引上げに伴う転嫁・表示に関する行為についての独占禁止法の考え方

1　原則として違反とならない行為

原則として，次のような行為は，独占禁止法上問題となりません。ただし，このような活動を通じて，価格の維持，引上げ又は転嫁の方法について暗黙の了解又は共通の意思が形成されれば問題となります。

(1) 税法を遵守する旨の宣言

事業者又は事業者団体が，「消費税及び地方消費税の円滑かつ適正な転嫁を行う」旨宣言することを決定することは，税法を守るという趣旨にとどまる限り特に問題ありません。

また，事業者又は事業者団体が，「消費税及び地方消費税の転嫁を受け入れる」あるいは「消費税率の引上げに際して独占禁止法や下請法で禁止されている不当な買いたたきは行わないようにする」旨宣言することを決定することは，税法を守るという趣旨にとどまる限り特に問題ありません。

(2) 消費税等の転嫁についての理解を求める要望等

事業者団体が，構成事業者の取引先事業者団体等に対し，消費税等の円滑な転嫁の受入れについて一般的な理解を求める要望を行うことや，構成事業者に対して，それぞれの店頭に，「今回消費税率が引き上げられることとなったので，その負担についてお願いします」など消費税等の転嫁についての理解を求める掲示を行うよう要請することは，特に問題ありません。

(3) 消費税等の表示に関する自主的な基準の設定

事業者又は事業者団体が，消費税等に関する表示について単にひな型を示すなど自主的な基準を設定することは，構成事業者等にその遵守を強制しないものである限り特に問題ありません。

(4) 客観的資料・情報の提供等

事業者団体が，構成事業者に対して，消費税等に関する客観的な資料や一般的な情報を提供したり，制度の仕組みを説明したり，関係官庁からの協力依頼の内容の通知を行うことは，特に問題ありません。

(5) 過去の事実に関する情報の収集・提供

事業者団体が，需要者，構成事業者等に対して，消費税導入時において構成事業者が採用した転嫁又は表示の方法や，消費税率の引上げ後に実際に取引された価格に関する概括的な情報を任意に収集して，客観的に統計処理を行い，個々の構成事業者の転嫁状況等を明示することなく，概括的に需要者を含めて提供すること（事業者間に価格についての共通の目安を与えることのないようなものに限る。）は，特に問題ありません。

(6) 中小企業者に対する指導

主として中小企業者を構成員とする事業者団体が，構成事業者に対して，消費税率の引上げに伴って生じる原価計算の方法等企業経営上の諸問題について，合同で又は求めに応じて個別に指導することは，特に問題ありません。

(7) 取引先等への一般的な業界の実情の説明等

事業者団体が，構成事業者の取引先等に対して，消費税等の転嫁についての一般的な業界の実情を説明し，理解を要請することは，特に問題ありません。

(8) 消費税率の引上げの客観的な影響に関する広報

事業者団体が，構成事業者に対して，消費税率の引上げが業界に及ぼす客観的な影響についての広報を行うことは，特に問題ありません。

2　独占禁止法上問題となる行為

事業者が共同して又は事業者団体が，例えば，次のようなことを行うことは，独占禁止法上問題となります。

(1) 本体価格，税込み価格等の決定（注）

事業者が共同して又は事業者団体が，税抜き価格（本体価格），税込み価格等を統一する旨を決定すること

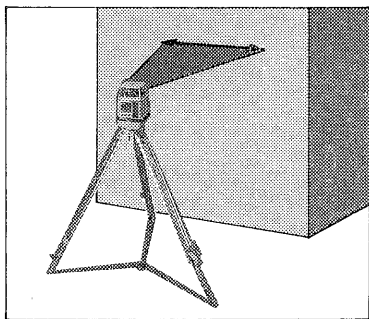
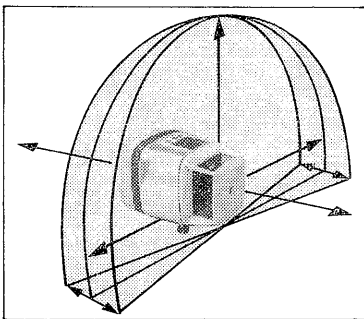
(2) 消費税率の引上げ分の現行価格への上乗せの決定

事業者が共同して又は事業者団体が，各構成事業者の販売している価格に消費税率の引上げ分を上乗せする旨を決定すること

(3) 消費税率の引上げに伴う数量調整の決定

事業者が共同して又は事業者団体が，商品又は役務の内容（容量，数量等）を消費税率の引上げ分変更させて，各構成事業者の価格を据え置く旨を決定すること

(4) 端数処理に関する決定

事業者が共同して又は事業者団体が，消費税率の引上げに伴い計算上生じる端数の処理方法を決定すること

(5) 消費税等の表示方法に関する自主基準の遵守強制

事業者が共同して又は事業者団体が，消費税等に関する表示について単にひな型を示すなど自主的な基準を設定することにとどまらず，構成事業者等にその遵守を強制すること

(注) 「決定」は，事業者団体の正規の意思決定機関の議事を経た明示の決定のようなものに限られず，事業者団体の意思形成と認められるものであれば，慣行等に基づく事実上の決定も含まれます（以下同じ）。

第2 消費税率の引上げに伴う下請取引の適正化に関する下請法の考え方

消費税率の引上げに伴い，下請取引における消費税等の円滑かつ適正な転嫁が行われるためには，親事業者が，「下請代金支払遅延等防止法（下請法）」に違反して，消費税率の引上げ分相当額の負担を下請事業者に不当にしわ寄せをすることがないよう，下請法の違反行為を未然に防止することが重要です。このため，下請法を次の考え方に基づいて運用し，消費税率の引上げに伴う下請取引の適正化を図ることとします。

1 下請代金の額について

「親事業者が製造委託又は修理委託をした場合に下請事業者の給付に対し支払うべき代金（下請代金）」（下請法第2条第6項）の額とは，消費税率の引上げ後においては，「下請事業者が負担する税額相当分を含んだ額」をいいます。

消費税等は，対価を得て行う資産の譲渡等（商品や役務の供給等）を課税対象とし，これらの取引の各段階で課税されるものです。下請法は，物品の製造委託や修理委託を下請取引として適用の対象としていますので，親事業者と下請事業者との下請取引は当然消費税等の課税対象となります。

なお，下請事業者の中には，消費税等の納税義務を免除されるものがありますが，このような下請事業者であっても，他の事業者から仕入れる原材料や諸経費の支払において，税額分を負担していることに留意する必要があります。

2 下請法に違反する親事業者の行為

今般の消費税率の引上げに関連し，下請法に違反する親事業者の行為を具体的に示すと，以下のとおりです。

(1) 受領拒否（下請法第4条第1項第1号）

ア 引上げ後の消費税率（以下「新税率」という。）適用日以後の課税仕入分として税額控除の対象となるようにするため，新税率適用日前であった納期を新税率適用日以後に変更すること

イ 自己の取引先との間で新税率適用日以後の単価交渉がまとまらないことを理由に，納期を延期し，又は発注を取り消すこと

(2) 下請代金の支払遅延（下請法第4条第1項第2号）

ア 新税率適用日以後の課税仕入分として税額控除の対象となるようにするため，新税率適用日前に納入されたものを新税率適用日以後に納入されたものとして取り扱うことにより，下請代金を支払期日の経過後に支払うこと

イ 新税率適用日前に納入されたものを帳簿上返品し，新税率適用日以後再度納入があったものとして取り扱うことにより，下請代金を支払期日の経過後に支払うこと

(3) 下請代金の減額（下請法第4条第1項第3号）

ア 自己の取引先に消費税率の引上げ分相当額を転嫁できないことなどを理由として，下請代金から消費税率の引上げ分相当額の全部又は一部を差し引いて支払うこと

イ 自己の取引先から消費税率の引上げ分相当額の支払がなかったことなどを理由として，既に支払った消費税率の引上げ分相当額の全部又は一部を次に支払うべき下請代金の額から減額すること

ウ 消費税率の引上げに伴い社内事務等に要した費用の一部を，消費税率の引上げの負担金などとして，下請代金から差し引くこと

エ 消費税率の引上げ分相当額の下請代金の額の引上げを行ったことなどを理由として，下請代金の端数を切り捨てて支払うこと

(4) 不当返品（下請法第4条第1項第4号）

ア 新税率適用日前に納入された在庫分を新税率適用日以後に引き取るとの約束を付して返品すること

イ 自己の取引先との間で新税率適用日以後の単価交渉が難航し，取引先への納入が順調でないとして返品すること

(5) 買いたたき（下請法第4条第1項第5号）

消費税率の引上げに際して，新税率適用日以後の下請代金の額は，新税率適用日前の下請代金の額に消費税率の引上げ分相当額を加えた額となります。したがって，以下のような行為は合理的な理由がない限り買いたたきに当たるおそれがあります。

ア 新税率適用日以後の下請代金の額について，新税率適用日前の下請代金の額に消費税率の引上げ分相当額を加えた額を下回って定めること

イ 新税率適用日以後の下請代金の額について，新税率適用日前のまま据え置き，消費税率の引上げ分相当額を上乗せしないこと

ウ 本体価格を一律に一定比率で引き下げることなど，消費税率の引上げを理由に新税率適用日以後の本体価格を引き下げること

なお，前記のとおり，下請事業者が免税事業者であっても，消費税率の引上げにより，仕入れ等において負担が増加しているため，それを考慮に入れて，下請事業者と十分話し合った上，下請代金の額の決定を行う必要があります。

(6) 購入強制（下請法第4条第1項第6号）

ア 自社商品を購入することなどを条件として，下請代金の消費税率の引上げ分相当額の引上げに応じること

イ 自社商品を購入しなければ消費税率の引上げに伴う下請代金の額の引上げに当たって不利な取扱いをする旨を示唆して購入を要請すること

（14面へ）

(7) その他

消費税率の引上げに際して，上記のほかに，親事業者が下請事業者との取引において，不当に取引を拒絶すること，役務の提供を強制すること，取引条件を不当に不利益となるように変更することなどは独占禁止法上問題となるおそれがあります。

第3　消費税率の引上げに伴う優越的地位の濫用行為等に関する独占禁止法の考え方

消費税率の引上げに伴い，消費税等の円滑かつ適正な転嫁が行われるためには，大規模小売業者等の事業者が取引上優越した地位にあることを利用して，納入業者等に対して買いたたき，取引拒絶などの不公正な取引方法を行うことにより，消費税率引上げ分の負担を不当にしわ寄せをすることがないよう，違反行為を未然に防止することが重要です。このため，独占禁止法を次の考え方に基づいて運用し，消費税率の引上げに伴う取引の適正化を図ることとします。

1　優越的地位の濫用行為

(1) 優越的地位の濫用行為は，独占禁止法上，一般の事業者については，「不公正な取引方法（一般指定）」（昭和５７年公正取引委員会告示第１５号）第１４項に基づき規制されています。大規模小売業者については，一般指定のほか「百貨店業における特定の不公正な取引方法（百貨店特殊指定）」（昭和２９年公正取引委員会告示第７号）に基づき規制されています。また，下請取引については，親事業者が優越的地位を利用して，下請事業者に対し，不当な行為を行うことがないよう，下請法に基づき規制されています（第２　消費税率の引上げに伴う下請取引の適正化に関する下請法の考え方（６ページ）を参照。）。

(2) 一般指定第１４項は，各業界における優越的地位の濫用行為を一般的に規制しています。優越的地位の濫用行為とは，行為者が優越的地位にあり（行為者の優越性），かつその地位を利用して相手方に取引条件その他について不当に不利益な行為（濫用行為）をすることです。

行為者の優越性は，事業者の総合的事業能力の格差，取引関係，対象商品の需給関係などを総合勘案し，個別具体的に判断されます。濫用行為とは，正常な商慣習に照らして不当に，次の４つの行為を行うことをいいます。

①　継続的取引の対象外の商品又は役務を購入させること（一般指定第１４項第１号　いわゆる押し付け販売等）

②　継続的取引において経済上の利益を提供させること（同第２号　協賛金，派遣店員の強要等）

③　相手方の不利益となるように取引条件を設定し，又は変更すること（同第３号　発注量を上回る押し込み販売，買いたたき，不当値引き等）

④　その他取引の条件又は実施について不利益を与えること（同第４号　支払遅延，受領拒否等）

(3) また，百貨店特殊指定においては，納入業者等に対して取引上優越的地位にある大規模小売業者が，①不当な返品（百貨店特殊指定第１項），②商品購入後の不当な値引き（同第２項），③著しく不利益な委託販売取引（同第３項），④不当な買いたたき（同第４項），⑤不当な納入拒否（同第５項），⑥手伝店員の強要（同第６項），⑦上記の要求を拒否した納入業者等への不利な取扱いなどの濫用行為を行うこと（同第７項）を原則として禁止しています。

2　消費税率の引上げに伴う優越的地位の濫用行為に対する独占禁止法の運用

平成元年度の消費税導入時に税制改革法（昭和６３年法律第１０７号）に規定された「事業者は消費税を円滑かつ適正に転嫁するものとする」という趣旨にかんがみれば，消費税率の引上げに当たっても，大規模小売業者等の取引上優越した地位にある事業者と納入業者との取引について，大規模小売業者等が納入業者からの従来の仕入価格に消費税率の引上げ分相当額を上乗せした価格で取引を行うことが，通常，正常な商慣習に照らして妥当なものと考えられます。したがって，大規模小売業者等取引上優越した地位にある事業者が納入業者等に対し，例えば，次のような行為を行う場合は，優越的地位の濫用行為等として独占禁止法に違反するおそれがあります。

(1) 仕入価格の一方的設定や値引き

ア　既に仕入価格が決定済みの継続的取引などにおいて，納入業者等に対し，消費税率の引上げ分相当額の全部又は一部を負担させるため，消費税率の引上げという事情変更を認めず，引き続き新税率適用日前の仕入価格での納入を強要すること（一般指定第１４項第３号，第４号）

イ　納入業者等に対し，消費税率の引上げ分相当額の全部又は一部を負担させるため，新税率適用日前に仕入価格を一方的に引き下げさせること（一般指定第１４項第３号，第４号）

ウ　仕入価格を決める際に，納入業者等に対し，消費税率の引上げ分相当額の全部又は一部を負担させるために，自己の定めた単価を一方的に押し付けること（一般指定第１４項第３号，第４号）

エ　納入業者等に対し，消費税率の引上げ分相当額を転嫁できないことを理由に，あるいは，消費税率の引上げに伴う自己の事務の増大に要する費用の全部又は一部を負担させるため，いったん決めた消費税率の引上げ分相当額を含む仕入価格を一方的に値引きすること（一般指定第１４項第３号，第４号，百貨店特殊指定第２項）

オ　納入業者等に対し，消費税率の引上げ分相当額の全部又は一部を負担させるため，検査基準を恣意的に厳しくして，これを満たさないことを理由に，いったん決めた消費税率の引上げ分相当額を含む仕入価格を一方的に値引きすること（一般指定第１４項第３号，第４号）

カ　納入業者等に対し，消費税率の引上げ分相当額の全部又は一部を負担させるため，従来の消費税率での価格交渉で妥結した価格に消費税率の引上げ分相当額を上乗せして請求された場合に，消費税率の引上げ分相当額を支払わないこと（一般指定第１４項第３号，第４号）

（15面へ）

(2) 受領拒否，納期の延期

ア　納入業者等に対し，新税率適用日以後は，現状の仕入価格に消費税率の引上げ分相当額を加算することを申し出たことなどを理由にして，それまで発注した分の受領を拒否すること（一般指定第１４項第４号，百貨店特殊指定第５号）

イ　納入業者等に対し，新税率適用日前と同一の価格で商品を納入させるなど消費税率の引上げ前の取引条件を変更せずに，新税率適用日前の納期を，新税率適用日以後に延期すること（一般指定第１４項第３号）

ウ　消費税率の引上げ時における自己の販売予測が立ちにくいため，新税率適用日前の納期を，一方的に，新税率適用日以後，販売予測が見定められる期間まで延期すること（一般指定第１４項第４号）

エ　消費税法上の課税仕入れ分として税額控除の対象とするようにするため，新税率適用日前の納期を，一方的に新税率適用日以後に延期すること（一般指定第１４項第３号）

(3) 取引拒絶

納入業者等に対し，新税率適用日前の仕入価格で引き続き納入することに合意しないことなどを理由にして，将来の取引を拒絶するか，又は取引数量を減らすこと（一般指定第２項，第１４項第３号）

(4) 不当返品

ア　新税率適用日前に仕入れた商品を新税率適用日以後の課税仕入分として税額控除の対象とするため返品し，新税率適用日以後，再度，新税率適用日前と同一の仕入価格で納入させること（一般指定第１４項第３号，第４号，百貨店特殊指定第１項）

イ　消費税率の引上げにより販売実績が販売予測を下回ったため売れ残った商品を不当に返品すること（一般指定第１４項第４号，百貨店特殊指定第１項）

(5) 支払遅延

仕入価格を消費税率の引上げ分相当額引き上げることを受け入れるが，その代わりに，既に決定済みの支払期日を守らず，支払を遅延すること（一般指定第１４項第４号）

(6) 協賛金等の強要，購入強制

ア　仕入価格を消費税率の引上げ分相当額引き上げることを受け入れるが，その代わりに，納入業者等に別途，協賛金，販売促進費等を強要すること（一般指定第１４項第２号）

イ　仕入価格を消費税率の引上げ分相当額引き上げることを受け入れるが，その代わりに，納入業者等に当該納入取引に係る商品以外の商品の購入を強要すること（押し付け販売）（一般指定第１４項第１号）

(7) 手伝店員の強要

ア　仕入価格を消費税率の引上げ分相当額引き上げることを受け入れるが，その代わりに，納入業者等に対し，手伝店員等の派遣又は増員を強要すること（一般指定第１４項第２号，百貨店特殊指定第６項）

イ　仕入価格を消費税率の引上げ分相当額引き上げることを受け入れるが，その代わりに，納入業者等に対し，消費税率の引上げに伴う事務の増大を軽減するため，手伝店員等の派遣を強要すること（一般指定第１４項第２号）

(8) その他の取引条件の変更，設定

ア　納入業者等に対し，仕入価格を消費税率の引上げ分相当額引き上げることを受け入れるが，その代わりに，納入業者等の不利益となるよう支払条件，運送条件，納入などの取引条件を変更し，又は設定すること（一般指定第　１４項第３号）

イ　納入業者等に対し，仕入価格を消費税率の引上げ分相当額引き上げることを受け入れるが，その代わりに，値札付け，値札の作成などの事務を負担させることや所定の値札の購入を強要すること（一般指定第１４項第３号，第４号）

ウ　納入業者等に対し，仕入価格を消費税率の引上げ分相当額引き上げることを受け入れるが，その代わりに，消費税率の引上げ分相当額に見合った分を増量することを強要すること（一般指定第１４項第３号）

(9) 差別対価，差別的取扱い

消費税率の引上げ分相当額を転嫁して納入した納入業者，簡易課税事業者になってほしいとの要請を拒否した納入業者などに対し，価格，リベート，支払条件（支払時期等），運送条件，納入などに関する取引条件又はその実施について，他の納入業者に比べ差別的な取扱いをすること（一般指定第３項，第４項，第１４項第３号，第４号）

第４　消費税率の引上げに伴う表示に関する景品表示法の考え方

消費税率の引上げに伴い，消費税等の円滑かつ適正な転嫁が行われるためには，その転嫁等に関する表示が適正に行われる必要があります。「不当景品類及び不当表示防止法（景品表示法）」は，虚偽・誇大表示など一般消費者を誤認させ，不当に顧客を誘引する表示を規制しています（同法第４条）。このため，同法の規定に照らして問題となるおそれのある表示を例示し，消費税率の引上げに伴う表示の適正化を図ることとします。

（注）この項において表示とは，例えば，値札，ラベル，店頭表示，ビラ，チラシ，パンフレット，新聞，雑誌，放送による広告その他をいいます。

消費税等は，消費一般に広く負担を求めるという性格のものであり，事業者は，消費税等を円滑かつ適正に転嫁するものとされ（「税制改革法」），必要と認めるときには，消費者にその取引に課せられる消費税等の額が明らかとなる措置を講ずるものとされています。

したがって，消費税等を転嫁しない等の表示を行うことは，これが明らかに事実に反する場合はもちろんのこと，事業者の販売価格又は料金（販売価格等）に消費税等が実際に転嫁されているかどうかあいまいなままに，これをことさら強調する場合には，一般消費者にその販売価格等が他に比べ著しく有利であるとの誤認を生じるおそれがあります。

したがって，次のような表示は，景品表示法上問題となるおそれがあります。

（16面へ）

(15面からつづく)

1 消費税等を事業者が負担している旨を，その根拠があいまいなままにことさら強調することにより，その販売価格が他に比べ有利であるかのような表示

(例)

① 消費税及び地方消費税は転嫁していません。消費税及び地方消費税は一部の商品しか転嫁していません。消費税及び地方消費税を転嫁していないので，価格が安くなっています。

② 当商店街は，消費税及び地方消費税を転嫁しません。

③ 消費税及び地方消費税はおまけしています。消費税及び地方消費税はサービスしています。

④ 消費税は据え置いています。

⑤ 消費税は引き上げずに，当店が負担しています。

⑥ 消費税は3%分しかいただきません。

2 非課税の商品又は役務は，土地，有価証券などごく限られているのに，それ以外の商品又は役務について，消費税等が課税されていないかのような表示

3 消費税率の引上げに際して，事業者の販売価格等について，実際には消費税率の引上げ分相当額を超えて値上げしたにもかかわらず，消費税率の引上げ分相当額しか値上げしていないかのような表示

4 免税事業者でないにもかかわらず，免税事業者であるかのような表示，又は免税事業者と取引していないにもかかわらず，免税事業者と取引しているかのような表示

5 二重価格表示（小売業者が商品又は役務について，実際の販売価格に，これよりも高い価格を併記するなど，何らかの方法により，販売価格に比較対照する価格を付すことをいう。）を行う場合に，税抜きの販売価格の比較対照価格として，税込みのメーカー希望小売価格等を用いる表示

全建連月報

1月1日～31日

▶6日 仕事始め

▶7日 新年挨拶まわり

▶10日 技能グランプリ打ち合せ
第16回技能グランプリの開催運営について今回当番団体の全建総連と打ち合せを行った。

▶10日 外国人研修生打ち合せ
建設業振興基金会議室において関係団体が招集され外国人研修生受け入れについて説明があった。

▶14日 木議連拡張への活動
前回理事会の決定を踏まえ、木議連の入会推薦議員に関係書類を配布した。

▶14日 建築審議会

▶16日 近促法中間指導
全国中小企業中央会による近促法絡みの事業展開にあたり、中間指導が行われた。主に会計処理面が中心。

▶17日 東京労働基準局の業務検査
指定教習機関としての業務検査が行われた。

▶18日 自由民主党大会

▶20日 住団連・性能向上委WG
バリアフリー住宅の件、次年度活動計画等が話し合われた。

▶21～22日 職訓生スクーリング

<記事別掲>

▶22日 ビルダー部会幹事会

▶22日 全建連住宅研究開発委員会
前回会議の確認の後、ワーキングを行う話などについて検討した。

▶22日 建専協賀詞交換会

▶23日 完成保証制度検討委員会
ワーキングで検討してきた制度の概要について報告・検討を行った。

▶24日 建築審議会

▶29日 高齢者住宅リフォーム調査委
財団法人高齢者住宅財団が主催して高齢者の住宅リフォーム促進について調査検討することとなった。本会からは城戸局次長が委員として参画した。

▶30日 振興基金事務局長会議

▶31日 近促法委策定小委員会
活路開拓ビジョン策定の小委員会で報告書の最終案検討を行った。

▶31日 広島県工務店協会ちきゅう住宅認定審査部会

<略称紹介>
木議連＝木造住宅振興議員連盟
住団連＝(社)住宅生産団体連合会
建専協＝建設産業専門団体協議会
住木センター＝(財)日本住宅・木材技術センター
保証機構＝(財)性能保証住宅登録機構
リフォームセンター＝(財)日本住宅リフォームセンター
省エネ＝(財)住宅・建築省エネルギー機構
建災防＝建設業労働災害防止協会